

Dr. dent. – und nun?

Ich gründe ein Start-up!

Etwas bewegen wollen – das scheint bei der Gründung eines Start-ups eine wichtige Motivation zu sein. Und dafür nimmt so manch einer eine Menge in Kauf: unzählbare Überstunden, durchgemachte Wochenenden – von den Sorgen, die einem das Auf und Ab des Kontostandes bescheren kann, ganz zu schweigen. Und doch: Wer den Schritt wagt, kann viel gewinnen! Dies zeigen die Beispiele von drei Gründern, die sich im zahnmedizinischen Bereich eine neue Herausforderung gesucht haben.

„Es schlugen schon immer zwei Herzen in meiner Brust. Ich habe nur auf die richtige Idee gewartet!“ antwortet Dr. Maximilian Auf der Lanver, wenn man ihn nach dem „Warum“ fragt. Auf der Lanver ist Zahnarzt mit zwei eigenen Praxen in Düsseldorf und studierter Betriebswirt. 2018 gründete er das Unternehmen Dentalheld, ein Vergleichsportaal für Zahnarztmaterialien und die richtige Idee für seinen Wunsch, Zahnmedizin und BWL zu vereinen.

Die Idee selbst entstand aus dem Praxisalltag: Die Materialbestellung der Praxis sollte ursprünglich eine Helferin machen, das war dann aber mit den gegebenen Programmen nur schwer möglich und funktionierte nicht so, wie Auf der Lanver sich das vorgestellt hatte. Daraufhin verbrachte er selbst viel Zeit damit, Preise zu vergleichen und den billigsten Gesamtpreis für seine Bestellung zu finden. Ein zeitraubendes Unterfangen, und Auf der Lanver dachte sich: Das muss doch einfacher gehen – und der Dentalheld war geboren.

Der Wunsch, im zahnärztlichen Arbeitsalltag den wirtschaftlichen Aspekt nicht zu kurz kommen zu lassen, war auch Antrieb bei Dr. Simon Prieß, der 2012 zusammen mit einem Schulfreund die Firma caprimed gründete. Wobei Prieß nicht direkt auf eine Idee gewartet hatte, sondern schon eher etwas zufällig zum Start-up-Gründer wurde. Nämlich über den Auftrag seines damaligen Chefs an den Assistenten Prieß, er möge sich doch mal um das Thema Qualitätsmanagement kümmern. Prieß wählte hierzu das Thema Warenwirtschaft und musste schnell feststellen, dass alle hierzu verfügbaren Angebote ihn nicht zufriedenstellten und es offensichtlich Optimierungsbedarf gab. Als er sich mit dem besagten Schulfreund – ein Softwareentwickler – über das Thema unterhielt, meinte dieser: „Das können wir besser!“ Als Zeit für den Prototypen setzten die beiden drei Monate an.

„Auf dem Weg zur benutzerfreundlichen Warenwirtschaftssoftware hatten wir viele Stolpersteine aus dem Weg zu räumen,

und das Thema war wesentlich komplexer als angenommen“, räumt Prieß angesichts dieser Zeitabschätzung ein. Denn aus den drei Monaten wurden eineinhalb Jahre und die vorsichtige Ahnung: Da ist mehr drin! Und zwar nicht nur mehr Aufwand als gedacht, sondern auch mehr Nutzen. Als die beiden dann die erste Version in der Praxis – inzwischen hatte Prieß die Stelle gewechselt – ausprobierten, war schnell klar: Daraus machen wir eine professionelle Firma.

Mit einer Idee fängt es immer an, so auch bei Carsten Janetzky, der mit der Firma Zahnarzt-Helden nun schon sein drittes Unternehmen gegründet hat. Bei ihm entstand diese Idee während eines Telefonats mit seinem Bruder, der als Vertriebler für Medizinprodukte arbeitet und ihm sein Leid klagte, dass seine Arbeit in Form von Vorsprachen bei Ärzten so ineffizient ist. „Mit dieser Idee, die Vertriebswege von Medizinprodukten zu verändern, haben wir uns dann die Märkte systematisch angeschaut, von Krankenhäusern bis eben auch zur Zahnmedizin“, berichtet Janetzky. Hier sahen er und sein Mitgründer Potenzial, „denn hier lag mit den veralteten Strukturen der klassischen Depots einiges im Argen“, so Janetzky.

Nach der Idee kommt die Frage: Woher kommt das Geld?

Doch wie geht es weiter nach der Idee? Die nächste große Frage lautet dann natürlich: Woher kommt das Geld? Hier haben unsere drei Gründer ganz unterschiedliche Wege gewählt. Auf der Lanver will sein Unternehmen bewusst „schlank und agil“ halten und war bisher in der Lage, den Finanzbedarf durch Querfinanzierung aus seiner Praxis zu decken. Prieß und sein Mitstreiter entschieden sich damals für das Crowdfunding und hatten schnell 300 Kleinst- und Mikroinvestoren zusammen. Janetzky wählte die klassische Art der Großinvestorensuche, wobei der studierte BWLer hier doch deutlich von seinen vorherigen Kontakten und Erfahrungen profitieren konnte. ▶



„Ich brauche beides: Behandeln und wirtschaftliches Managen“

Interview mit Dr. Simon Prieß, Praxisinhaber aus Riedstadt und Mitgründer des Warenwirtschafts-systems Wawibox (2015)

djz: Herr Dr. Prieß, gibt es eine Art Gründer-Gen?



Dr. Simon Prieß: Vielleicht nicht ein Gen, aber ein Grundinteresse muss da sein. Ich war immer schon recht interessiert an Wirtschaft und habe mir schon früh Gedanken gemacht, was man denn machen könnte, um etwas zu verbessern und dann auch ein Produkt auf den Markt zu bringen. Bereits mit 14 Jahren habe ich eine Firma zur Webseitenerstellung gegründet, damit habe ich dann meine Finanzen während des Studiums aufgebessert. Wenn man eine Idee und ein Produkt hat, wofür man brennt, dann braucht man gar nicht viel mehr, um eine Firma zu gründen. Wie man eine GmbH gründet, das sagt einem dann der Steuerberater.

djz: Gründer und/oder Zahnarzt – welche Entscheidung haben Sie für sich getroffen?

Prieß: Nachdem wir durch das Crowdfunding 300.000 Euro zusammenhatten, die wir in die Firma stecken konnten, war das für mich der Startschuss zu sagen: Okay, ich gehe für einen gewissen Zeitraum komplett aus der Zahnarztpraxis raus und konzentriere mich auf die Wawibox. Das habe ich dann zwei Jahre gemacht. Mir fehlte dann aber doch ein bisschen das Bohren und der Kontakt zu den Patienten. Außerdem: Je größer die Firma wurde, desto geringer war mein zahnärzt-

liches Know-how von Nutzen. Am Anfang war dieses Know-how sehr, sehr wichtig, um das Produkt überhaupt in der Zahnarztpraxis zu etablieren. Und gerade im Vertrieb hat es mir viele Türen geöffnet, wenn ich sagen konnte: Ich bin Kollege. Ich habe mich dann langsam aus der Geschäftsführung zurückgezogen, habe parallel eine Praxis geplant, die musste dann noch gebaut werden. Und als die Praxis dann fertig war, bin ich komplett aus der Geschäftsführung raus.

djz: Und fehlt Ihnen die Arbeit als Gründer jetzt nicht?

Prieß: Ich brauche tatsächlich beide Seiten, das Behandeln, aber auch das wirtschaftliche Management. Für die Wawibox bin ich noch beratend tätig und halte Vorträge vor Kollegen. Aber hauptsächlich manage ich jetzt eine große Gemeinschaftspraxis, die ich zusammen mit meiner Freundin aufgebaut habe. Und das macht mir Spaß. Ein paar Ideen für das nächste Projekt gibt es zwar auch schon wieder, aber da fehlt jetzt die Zeit, deshalb wird es jetzt erst einmal bei der Praxis bleiben.

djz: Wie geht es weiter mit der Wawibox?

Prieß: Nach über fünf Jahren am Markt und mit mehreren tausend Kunden können wir uns eigentlich nicht mehr als klassisches „Start-up“ bezeichnen. Allerdings wachsen wir weiter sehr dynamisch. Allein in den letzten zwölf Monaten haben wir unser Sales-Team verdoppelt. Der Dentalmarkt, und im Speziellen das Depotgeschäft, wird sich in den kommenden Jahren stark verändern, und wir haben in den letzten Jahren das Fundament gefestigt, vorne mit dabei zu sein.

So unterschiedlich die Anfänge der drei Gründer sind – in einem Punkt sind sie sich durchweg einig: „Man muss sich darüber im Klaren sein, dass man unfassbar viel arbeitet“, bringt Janetzky es auf den Punkt. Auf der Lanver macht es konkreter: „Die Idee am Anfang ist vielleicht gerade mal 5 % von dem, was man am Ende der Gründung eines Start-ups geleistet hat.“ Wie steht es da um die viel beredete Work-Life-Balance? Auch hier herrscht große Einigkeit: „Ja, definitiv muss man viel Arbeiten, es gab keinen Tag unter zwölf Stunden. Aber das macht einfach Spaß, man brennt dafür, steht zu 100 % hinter dem Projekt, bewegt etwas. Zwölf Stunden am Patienten, das wäre nicht denkbar, danach müsste man sich erst einmal drei Tage ins Bett legen, weil es einfach zu anstrengend ist, aber zwölf Stunden Büro ist machbar“, meint Prieß. ▶

Hier steht eine Anzeige.

 Springer

Gründen in Vollzeit oder nebenher?

Prieß, der sich inzwischen aus der Geschäftsführung zurückgezogen hat und mit seiner Freundin eine eigene Praxis betreibt, stieg damals komplett aus der Praxis aus, und auch Janetzky ist überzeugt: Gründen nebenher geht nicht. Wobei er einräumt, dass es natürlich darauf ankommt, was genau man vorhat. Eine Selbstständigkeit z. B. mit Beratertätigkeit könne man sicher nebenher aufbauen, aber wenn man auf Investoren angewiesen ist, „würden dir diese in den Hut pfeifen, wenn du denen erzählst, ich nehme jetzt zehn Millionen von dir auf, aber eigentlich arbeite ich nur Teilzeit.“ Das ist auch mitunter ein Grund, warum Auf der Lanver so weit wie möglich auf fremde Hilfe verzichtet hat. Denn insbesondere in der Anfangsphase der Grün-

dung war es für ihn wichtig, auch noch als Zahnarzt zu arbeiten. Mittlerweile hat er seine Arbeitszeit am Behandlungsstuhl auf etwa 20 % verringert und konzentriert sich immer mehr auf sein Unternehmen. Hier verweist er auf seine tollen Teams in der Praxis und in der Firma, die diese Aufteilung überhaupt erst ermöglichen.

Was kann man nun aus diesen Geschichten lernen, wenn man selbst überlegt, ein Start-up zu gründen: „Gründen ist nicht für jeden etwas, aber jeder, der es will, kann gründen“, fasst Janetzky zusammen. Gemeint ist damit, dass die Gründung eines Start-ups schon Herausforderungen mit sich bringt, man aber eigentlich keine besonderen Vorkenntnisse braucht. Was die betriebswirtschaftlichen Hintergründe angeht, könne man sich für die Hilfe

„Man darf sich von Rückschlägen nicht beeindrucken lassen!“

Interview mit Dr. Maximilian Auf der Lanver, Zahnarzt und Gründer von Dentalheld, ein Online Preisvergleichsportal für Zahnarztmaterialien

djz: Herr Dr. Auf der Lanver, was waren die größten Schwierigkeiten zu Beginn der Gründung?



Dr. Maximilian Auf der Lanver: Man darf sich nicht von Rückschlägen beeindrucken lassen, man muss immer wieder aufstehen und weitermachen. Wenn ich z. B. als Zahnarzt bei irgendeinem großen Händler angerufen und meine Idee vorgestellt habe, bin ich die ersten Male einfach abgewimmelt worden. Ich hatte keine Chance, zum Geschäftsführer durchzukommen oder überhaupt das Projekt in Gänze zu erklären. Bis ich überhaupt die ersten Händler und Depots davon überzeugt hatte, mitzumachen – wir reden da von einer wahnsinnig langen Zeit, von Monaten, in denen ich immer nur wieder gehört habe: Nein, das machen wir nicht, das wollen wir nicht. Als ich dann irgendwann doch den ersten Händler überzeugen konnte, erst dann haben sich die Türen geöffnet, und erst dann bin ich von Händler zu Händler gekommen.

djz: Ein wichtiger Bestandteil der Start-up-Gründung ist die Einstellung der richtigen Mitarbeiter. Wie sind Sie da vorgegangen?

Auf der Lanver: Eine Mitarbeiterin habe ich über eine Anzeige an den digitalen schwarzen Brettern der Universitäten im Umkreis gefunden – eine sehr gute Möglichkeit, seine Start-up-Idee vorzustellen und Mitstreiter zu finden. Diese Kollegin wird demnächst nun auch Partnerin von Dentalheld. Zudem haben aber auch viele Zufälle mitgespielt. Es gibt kein Start-up, bei dem alles von Anfang bis Ende durchgeplant ist. Ganz wichtig war bei uns z. B. die Einstellung eines IT-Fachmanns. Diese sind zurzeit sehr gefragt und nicht darauf angewiesen, irgendwelche Anzeigen im Internet zu schalten, dass sie gerade einen Job suchen. ITler müssen aktiv gefunden werden. Über Freunde von Freunden von Freunden bin ich an einen Fachmann geraten, der nicht nur mit dem Aufbau von Internetseiten vertraut war, sondern sich zufälligerweise auch auf

Vergleichsplattformen spezialisiert hatte. Zudem haben meine Frau und ich erst einmal viel selbst gemacht. Das Design z. B. haben wir zunächst selbst entwickelt und dann durch eine Agentur „aufhübschen“ lassen.

djz: Dentalheld ist jetzt seit November 2018 auf dem Markt. Wann würden Sie sagen, dass Sie die Hürde, kein klassisches Start-up mit den dazugehörigen Unsicherheiten mehr zu sein, genommen haben?

Auf der Lanver: Wir haben viele Szenarien durchgespielt, ab wann sich das Ganze rechnet, und sind dabei auf eine Zahl von 1.000 Zahnärzten gekommen, die regelmäßig bestellen. Diese 1.000 Zahnärzte haben wir jetzt knapp erreicht. Wir sind jetzt etwa bei der Hälfte von dem, wo wir hinwollen. Dabei versuchen wir, sehr automatisiert zu arbeiten und die laufenden Kosten sehr gering zu halten. Zwar ist unsere Mitarbeiteranzahl noch überschaubar, aber allesamt sind sie unglaublich pfiffig, mit hoher Arbeitsbereitschaft und motiviert durch den Gedanken, Dinge bewegen zu wollen. Momentan sind wir noch viel mit Anfragen von Zahnärzten beschäftigt, und wir merken: Der Servicebereich ist ein Part, in dem wir noch personell wachsen müssen.

djz: Zahnarzt, Gründer, Familienvater – wie verträgt sich die viele Arbeit mit dem Privatleben?

Auf der Lanver: Das ist schon ein Balance-Akt und man muss irgendwo Abstriche machen. Ich versuche auf jeden Fall, den familiären Aspekt immer hoch zu halten und meine Arbeitszeiten so zu legen, dass ich meinen Sohn abends noch sehe und auch Zeit mit meiner Frau verbringen kann. Aber in der Tat ist es gerade so, dass ich mehr arbeite als das ich Freizeit habe. Freie Wochenenden, früh nach Hause gehen oder abends nicht noch mal an den Schreibtisch – das alles ist in den letzten Monaten rar gesät. Für mich persönlich ist das jedoch absolut in Ordnung. Man muss mit Herzblut dabei sein, lösungsorientiert denken und stets am Gründeralltag Spaß haben – selbstverständlich auch dann, wenn Dinge mal nicht so laufen wie geplant. Das gehört alles dazu und belebt das Gründer-Dasein. Aus voller Überzeugung kann ich sagen, ich würde den Schritt immer wieder gehen.

von einem Accelerator bewerben, eine Institution, die das junge Unternehmen im Rahmen eines Programmes unterstützt und fördert. Rund 30 solcher Programme gibt es nach Janetzky's Angaben in Deutschland, Übersichten findet man im Internet (www.fuer-gruender.de/kapital/eigenkapital/accelerator/programme/).

Auf der Lanver ist hingegen überzeugt: Ohne sein betriebswirtschaftliches Wissen wäre die Gründung so nie möglich gewesen. Und überhaupt haben er und sein Team immer erst versucht, die Probleme so weit wie möglich selbst zu lösen. „Und wenn wir nicht weiterkamen, haben wir nach Hilfe gesucht.“ So hat er z. B. zusammen mit seiner Frau, die aus dem Bereich PR und Marketing kommt, das Design der Firma zunächst selbst entworfen und das Ganze dann von einer Agentur noch etwas aufhübschen lassen.

Wer also erfolgreich Gründen will, der braucht vor allem Leidenschaft, Durchhaltevermögen, eine Prise Naivität und Größenwahnsinn – und wird mit einer, wie es scheint, unglaublich erfüllenden und befriedigenden Tätigkeit belohnt. „Beim Gründen hast du jeden Tag das Gefühl, einen riesen Legoturm zu bauen. Es gibt einen Schlag Menschen, den das Gefühl, etwas bewegen zu können, total befriedigt,“ beschreibt Janetzky seine Motivation. Und ist die ganz heiße Gründungsphase nach etwas zwei Jahren erst einmal geschafft, lässt die Arbeitsbelastung meist auch etwas nach. So auch bei Janetzky: „Die ersten Jahre war es schon gruselig, aber jetzt ist es besser und ich kann wieder mehr unternehmen. Heute Abend gehe ich z. B. zum Yoga!“
(Dr. Swanett Koops)

„Die viele Arbeit ist die eigentliche Magie des Gründens“

Interview mit Carsten Janetzky, Gründer von Zahnarzt-Helden (2017), eine Vertriebsplattform für Dentalgeräte inklusive Serviceangebot

djz: Herr Janetzky, was bedeutet Gründen für Sie?

Carsten Janetzky: Nach dem Abschluss meines BWL Studiums habe ich gleich das erste Unternehmen gegründet. Zahnarzt-Helden ist nun mein drittes Start-up, die anderen beiden existieren auch immer noch. Für mich gibt es in puncto Arbeit eigentlich keine andere Option, als Firmen zu gründen.



djz: Ihr erstes Unternehmen vertreibt iPad-Halterungen, im zweiten geht es um den Preisvergleich für Parfüm und Kosmetik, jetzt Dentalgeräte. Welche fachlichen Voraussetzungen muss ein Gründer haben?

Janetzky: Ich kann nichts, aber wirklich gar nichts von dem, was ich im BWL-Studium gelernt habe, hier anwenden. Im Internet Start-up-Bereich musst du dir das nötige Wissen im „Doing“ aneignen. Da gibt es nichts, was man vorbereitend lernen kann. Wir hatten vorher ja auch keine Ahnung von zahnmedizinischen Geräten, das haben wir dann in vielen hausinternen Workshops nachgeholt – und zwar so erfolgreich, dass uns von der Branche bescheinigt wird: Unsere Vertriebler haben mehr Fachwissen als die von anderen Firmen. Man braucht also keine zweijährige Ausbildung, um zu wissen, wie ein Röntengerät funktioniert.

djz: Was sind Ihrer Meinung nach die wahren Herausforderungen an einen Gründer?

Janetzky: Das Auf und Ab der finanziellen Situation ist häufiger und höher und tiefer als bei anderen Berufen. Einen Monat weißt du gar nicht, wie du ausstehende Rechnungen zahlen sollst, und nächsten Monat hast du von einem Investor eine Millionen Euro auf dem Konto, damit muss man erst mal klarkommen. Und dann muss man natürlich unfassbar viel arbeiten. Abends bis elf und am Wochenende ist eigentlich normal. Man muss bereit sein, da voll reinzugehen. Denn die die eigentliche Magie passiert eben genau deshalb, weil du

nichts anderes machst, weil du dich nicht mehr mit Freunden triffst, keinen Sport mehr machst, sondern Tag und Nacht über das Unternehmen nachdenkst. Und dann kommen dir eben die guten Ideen unter der Dusche.

djz: 14-Stunden-Tage, keine Zeit für Freunde, kein Sport – das klingt nicht wirklich nach einem ausgeglichenen, schönen Leben?

Janetzky: Gründen ist nicht für jeden was, auf keinen Fall. Aber es ist was für die Menschen, die keine Lust darauf haben, Sonntagabend zu Hause zu sitzen und frustriert auf die kommende Arbeitswoche zu blicken. Dieses Gefühl habe ich seit fünf Jahren nicht ein einziges Mal gehabt, dafür aber das Gefühl, etwas bewegen zu können. Ich brauche mich zum Arbeiten nicht zu motivieren, das macht so einen Spaß – und das jetzt besonders in der Zahnarztbranche, wenn du merkst: Okay, du kannst diesen ganzen Markt komplett verändern, wie damals das iPhone den Handymarkt verändert hat!

djz: Wie sieht die Zukunft von Zahnarzt-Helden aus?

Janetzky: Vor ein paar Wochen hat sich das Team mit 20 Leuten im Vergleich zu Beginn verdoppelt, wir müssen bald schon wieder in neue Räumlichkeiten umziehen. Im Sommer machen wir noch einmal eine große Finanzierungsrunde, und wenn die durch ist, dann kann uns keiner mehr vom Markt drängen. Man kann grob sagen: Nach zwei Jahren ist ein Start-up über den Berg. Unser Ziel ist es, Europas größter Anbieter für Dentalgeräte zu werden, und vielleicht nehmen wir dann auch Amerika ins Visier.

djz: Was würden Sie bei der nächsten Gründung anders machen?

Janetzky: (lacht) Ich glaube, nach Zahnarzt-Helden ist es auch erst mal gut, das kostet auch viel Energie. Aber dieses Mal lief schon alles sehr gut, die ersten beiden Gründungen waren sicher nicht ganz so erfolgreich wie diese hier. Man sammelt Erfahrungen, die man nicht messen kann, alles läuft irgendwie geschmierter. So kann man z. B. besser einschätzen, welche Mitarbeiter gut sind. Und der größte Unterschied: Die Investoren kennen einen nun. Damals musste ich Klinkenputzen und heute läuft die Kooperation mit den Investoren viel, viel einfacher.